



Professionelle Authentizität: Kiesel oder Juwel?

Ein Beitrag vom 5-Sterne-Redner, Trainer, Coach, Autor und BAW-Dozent Michael Moesslang

Wer Menschen überzeugen will, braucht Authentizität. Das trifft auf einen Mitarbeiter zu, der einen Praktikanten anleitet, ebenso wie auf jemand, der Kollegen, Kunden oder Kapitalgeber gewinnen will. Doch reicht es, authentisch zu sein?

Der britische Sänger Robbie Williams war in den Jahren 1997 bis 2005 einer der erfolgreichsten Künstler und wurde von seinen Fans auf der Bühne gefeiert und geliebt. Er gilt immer noch als einer der besten Popstars in Europa. Doch ist er authentisch? Nein, denn auf der Bühne ist er ganz anders als privat. Im wahren Leben machte er wiederholt Schlagzeilen und zeigte sich in Interviews als abhängig von Drogen, Alkohol und Tabletten, als einsam und depressiv - ein zerstörerischer Charakter. Auf der Bühne dagegen wirkt er selbstsicher, erotisch, schlagfertig und spielt mit seiner souveränen Wirkung mit dem Publikum. Wenn er mit den Augenbrauen zuckt, seine Hüften schwingt oder jemandem ein paar Blicke oder Worte zuwirft, dann ist er einfach unschlagbar gut. Und unschlagbar authentisch! Es ist jedoch eine inszenierte Authentizität - oder, wie ich es ausdrücke, eine „professionelle Authentizität“.

Die meisten von uns sind längst authentisch



„Authentisch“ heißt „echt“. Jemand verhält sich so, wie er eben ist. Eine natürliche Authentizität besitzen die meisten Menschen. Auch jemand, der mit den Händen in der Hosentasche, einem breiten Dialekt und einer schnoddrigen Art in das eine oder andere Fettnäpfchen tritt. Ich nenne das einen Kiesel - vom Umfeld geschliffen, grau und rund. Er ist so, wie es in seinem Umfeld normal ist. Wäre Robbie Williams auf der Bühne so, wie er im privaten Leben ist, hätte er bestenfalls das Sternschnuppen-Dasein einer Amy Winehouse erreicht. Mal sehen, wie das bei Lena Meyer-Landrut wird. Denn sie ist authentisch, sehr sogar, und das macht sie beliebt. Aber es ist diese natürliche Authentizität, die nicht reicht, um dauerhaft einen Job zu machen, der die Menschen überzeugt. In meinem aktuellen Buch **„Professionelle Authentizität - Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind“** definiere ich Authentizität neu. Menschen brauchen ein Auftreten, das für die jeweilige Situation das am besten geeignete ist.

Eine professionelle Authentizität ist zielgerichtet. Es entsteht das Juwel, dessen Besonderheit erst durch den richtigen Schliff zur vollen Geltung kommt. Je mehr Sie mit anderen Menschen zu tun haben, desto wichtiger ist es, dass Sie mit Ihrem Auftreten und Ihrer Persönlichkeit gewinnen. Selbst bei Bewerbungen macht - laut Personalern -

die Persönlichkeit 85 Prozent aus. Das Fachwissen bieten schließlich viele. Ihr Auftreten hat vorwiegend mit Kommunikation, Ihrem Eindruck in Bezug auf Kompetenz und der Fähigkeit zu überzeugen zu tun. Viel wichtiger als Fachwissen und Argumente ist ein glaubwürdiges, wirkungsvolles und auf andere authentisch wirkendes Auftreten. Denn es geht nicht darum, authentisch zu **sein**, es geht darum, in Ihrem Verhalten absolut authentisch zu **wirken**. Dazu müssen Sie auch mal Ihre Komfortzone verlassen, um neue Fähigkeiten hinzuzufügen und damit Ihr natürliches Repertoire zu erweitern.

Das Gefühl von Sicherheit bestimmt die Wirkung

Beim Verlassen der Komfortzone tritt jedoch leicht Unsicherheit auf, viele erleben das beispielsweise bei Präsentationen, Bewerbungsgesprächen oder wichtigen Verhandlungen. Um gut zu wirken, bedarf es vor allem einer inneren Sicherheit. Denn wer innerlich unsicher ist - und ganz ehrlich, wer ist schon in jeder Situation sicher? - wird es normalerweise zeigen. Unsicherheit zu verbergen ist schwierig und zeigt sich in unterschiedlichsten Signalen. Ein Spielen mit dem Stift in der Hand, eine Berührung im Gesicht, ein unruhiger Stand, eine angehobene Fussspitze, verdrehte Beine, ausweichender oder zu kurzer Blickkontakt, hängende Schultern oder ein unruhiges kontinuierliches seitliches Schwanken des ganzen Körpers. Andere überspielen diese Unsicherheit und geben vor, sicher zu sein. Das Ergebnis wirkt meist arrogant.

Wie kann jemand, der unter regelmässiger Unsicherheit leidet, Sicherheit erlangen? Ich glaube nicht, dass es ein einfaches Patent-Rezept gibt. Ich habe für Sie einige praktische Tipps, die helfen können, sich in mehr und mehr Situationen sicher zu fühlen.

Selbstsicherheit ist erlernbar - drei Tipps

Gehen Sie auch oft abends zu Bett mit Gedanken wie „Ich habe heute wieder so vieles nicht geschafft!“ oder „Was heute wieder alles schief gelaufen ist!“. Dann verfestigen sich diese negativen Gedanken im Schlaf. Die Folge ist, dass Sie sich mehr und mehr ungenügend fühlen. Machen Sie das Gegenteil: notieren Sie sich direkt vor dem Schlafen Ihre Leistungen und Erfolge des Tages. Denn neben all den unerledigten Dingen und Misserfolgen haben Sie vermutlich eine Menge geleistet - nur ist es Ihnen nicht bewusst genug. Das Aufschreiben ist dabei stärker als nur daran zu denken. Nun verfestigen sich die positiven Dinge. Mit der Folge, dass Sie schon bald stolz darauf sind, was Sie so alles leisten. Es funktioniert, so einfach es erscheinen mag.

Eine andere Methode ist es, sich klar zu machen, wie gut es Ihnen geht und wie viel Sie können. Dabei hilft es, wenn Sie sich bewusst machen, wie viele Menschen weit schlechtere Voraussetzungen und Möglichkeiten haben als Sie. Warum fokussieren wir uns gerne auf das, was nicht so gut läuft? Wenn Sie es schaffen, sich darauf zu fokussieren, was gut läuft, stärkt dies schon nach kurzer Zeit Ihr Selbstvertrauen.

Und als dritte Methode biete ich Ihnen noch eine einfache Technik an, die von vielen Sportlern praktiziert wird. Das Anker. Es kommt aus dem NLP, dem Neurolinguistischen Programmieren, und ist vergleichbar mit dem Pawlow'schen Hund. Sie erinnern sich vielleicht an den Versuch, bei dem Hunde zusammen mit der Fütterung immer eine Glocke hörten. Nach einer Weile wurde nur geläutet - ohne Futter zu reichen. Die Hunde erzeugten trotzdem einen starken Speichelfluss. Die Glocke war zum Anker geworden, von russischen Forscher Pawlow „Konditionieren“ genannt. Sportler setzen solche Anker ein, um sich im richtigen Moment in eine Zustand zu bringen, der Ihnen Höchstleistung erlaubt. Dazu erinnern sie sich an einen vergangenen Erfolg und versuchen, die Gefühle dazu so stark wie möglich wieder zu erleben. Erinnern Sie sich ebenfalls an einen Moment, in dem Sie sich absolut sicher und souverän gefühlt haben. Im Moment stärksten Gefühls setzen Sie einen Anker. Das kann beispielsweise ein Druck mit dem Daumnagel auf die Innenseite des kleinen Fingers sein. Wenn Sie dies oft genug machen - meine Empfehlung: 30 Tage lang, jeden Tag drei Mal - dann löst dieser Anker sofort Ihren Höchstleistung-Zustand aus, ohne dass Sie sich an die Gefühle erinnern müssen.

Werden auch Sie zum Juwel

Wenn Sie noch mehr Methoden und Techniken kennen lernen wollen, Ihre innere Sicherheit zu steigern, dann finden Sie diese in meinem Buch. Wenn Sie innere Sicherheit fühlen und wissen, mit welchem Verhalten Sie welche Wirkung erzeugen, dann können Sie die Menschen positiv für sich gewinnen. Sie werden zum Juwel, das mit seinem perfekten Schliff funkelt und brilliert. Ein Juwel besitzt Individualität, hat viele Facetten, einen perfekten Schliff und lenkt die Blicke auf sich. Ein Juwel und führt mit Leichtigkeit und Souveränität. Es wirkt dabei vollkommen authentisch.

Erfolg kommt nicht von alleine, Sie müssen selbst aktiv werden, um sich glänzend zu positionieren. Wäre es nicht schön, alle glanzvollen Fähigkeiten, die Sie in sich tragen, Schritt für Schritt zu fördern? Wäre es nicht schön, zu wirken und sich dabei rundum sicher und wohl zu fühlen? Dieses Buch ist Ihr erster Schritt auf einer langen und intensiven Reise zu einem inspirierenden Leben als Juwel. Glänzen Sie!

Ihr **Michael Moesslang**



**TOP 100
Excellence
Trainer**



Impressum

PreSensation® Institute
Michael Moesslang (V.i.S.d.P.)
Angererstraße 32
80796 München
+49-89-75 99 92-33
+49-1 71-6 23 05 87
www.Michael-Moesslang.de
MM@Moesslang.com



Michael Moesslang

Michael Moesslang, Kommunikationswirt BAW, 5 Sterne Redner, Top 100 Excellence Trainer, Coach und Autor, ist der Experte für „PreSensation®“. Seine mitreissenden Keynote-Vorträge und Seminare zu den Themen Präsentation und Rhetorik, sowie persönliche Wirkung und Körpersprache motivieren, seine gelebte und stimmige professionelle Authentizität überzeugt.

Seine Philosophie ist, dass jeder einzelne durch die eigene persönliche Wirkung und Selbstsicherheit im Auftreten zum positiven Botschafter für sein Unternehmen wird. Als Experte seines Faches bezieht er aktuelle Erkenntnisse aus Psychologie und Verhaltenswissenschaften ein und schafft dadurch nachhaltigen Nutzen. Michael Moesslang aktivierte als Vortragsredner und Lehrbeauftragter - z. B. St. Galler Business School - bereits Zuhörer in über 1000 Vorträgen und Präsentationen.

www.Michael-Moesslang.de

Professionelle Authentizität - Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind

Ein authentisches, sicheres Auftreten ist die Schlüsselqualifikation jeder wahren Führungspersönlichkeit. Was Sie sagen und wie Sie wirken hat Gewicht, oft auch unbewusst. Mit diesem Buch definiert der Experte für Rhetorik und Körpersprache Michael Moesslang Authentizität neu. In „Professionelle Authentizität“ fordert der bekannte Keynote-Speaker und Trainer seine Leser auf, sich zu entscheiden: „Wollen Sie ein Kieselstein bleiben oder ein Juwel werden?“ Kiesel sind im Fluss des Lebens grau und unscheinbar. Ein Juwel hingegen funktelt und wird von allen beachtet. Das „Juwelen-Potenzial“ Schritt für Schritt zu erschließen, hat sich Moesslang zur Aufgabe gemacht. In zwölf Kapiteln zeigt er praxisnah auf, wie jeder seine Facetten zum Glänzen bringen kann. Der Leser erfährt, wie er innere Sicherheit und Souveränität erlangt und nie wieder Lampenfieber und Blockaden verspürt. Eine Fülle von nützlichen Anregungen, Sichtweisen und Übungen für das tägliche Geschäftsleben - für Mitarbeiter ebenso geeignet wie für Führungskräfte.

Professionelle Authentizität - Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind

Mit einem Geleitwort von Antony Fedrigotti, Top 100 Speaker, Trainer des Jahres 2003
ISBN 978-3-8349-2022-5 · 17 x 24 cm · 304 Seiten · broschiert · 29,95 €

www.Juwel-und-Kiesel.de · [Bestellung portofrei](#)

„Dieses Buch lehrt uns eine wichtige Lektion: Nur diejenigen, die an sich arbeiten und sich entwickeln, werden weiterkommen. Michael Moesslang erklärt, wie es geht.“ **Markus Hofmann**, Gedächtnisexperte, Vorstand der German Speakers Association

„Wer weiß, wofür er wirklich steht und was ihn wirklich ausmacht - der macht sich genau in diesem Sinne eindeutig fühlbar und erlebbar mit Michael Moesslang. Steht alles hier drin.“ **Jon Christoph Berndt**, Markenexperte, Management-Trainer, Keynote-Speaker

